

東テクグループ  
2026年3月期 第1四半期  
決算補足資料

---

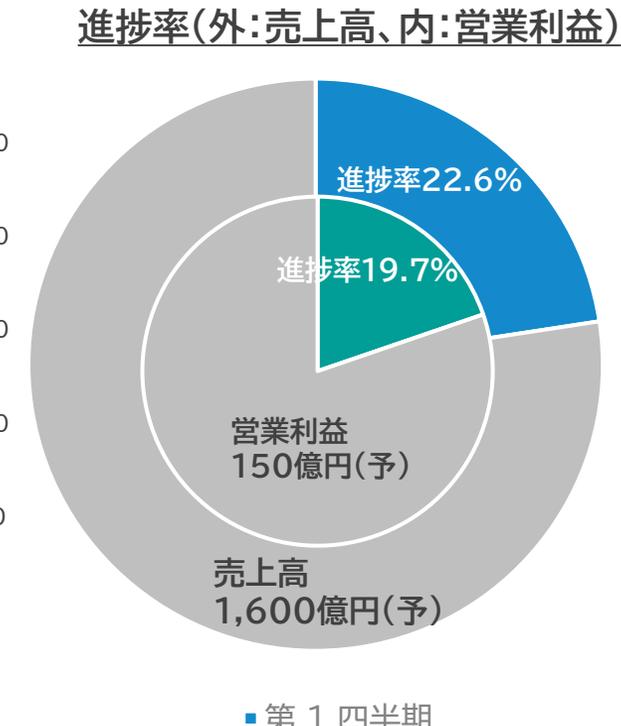
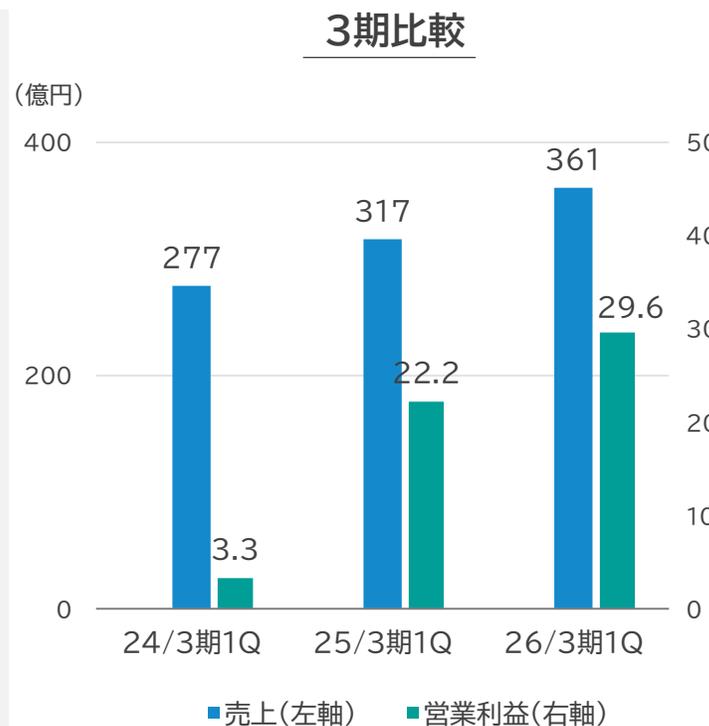
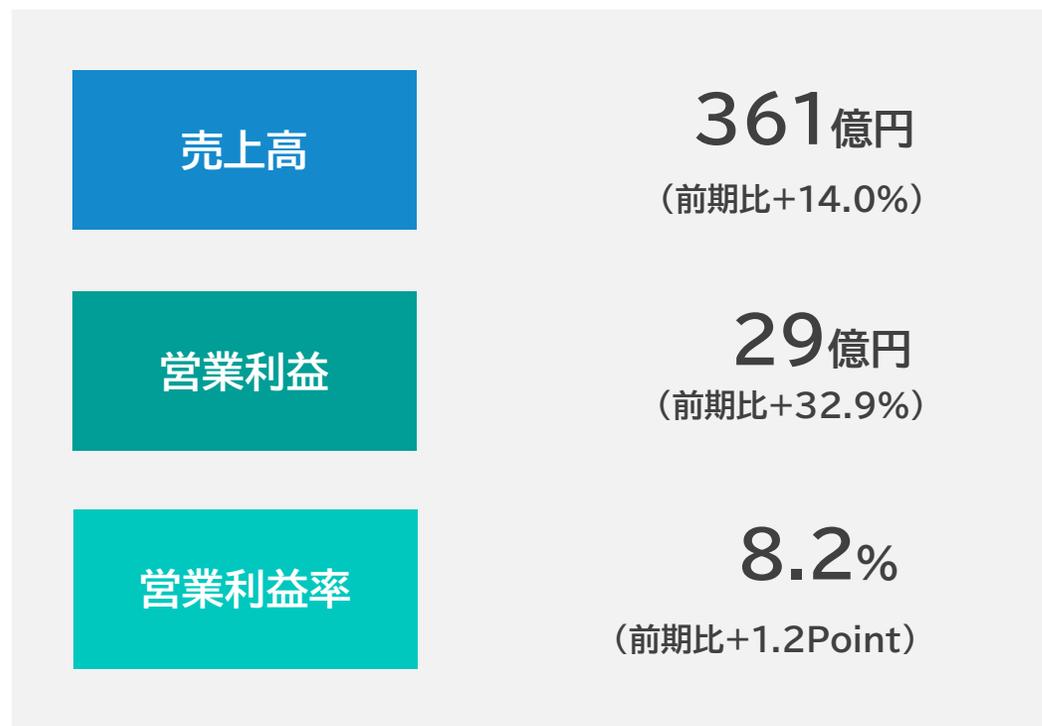
東テク株式会社

---

2025年8月8日

## 業績：過去最高の期間売上高と利益

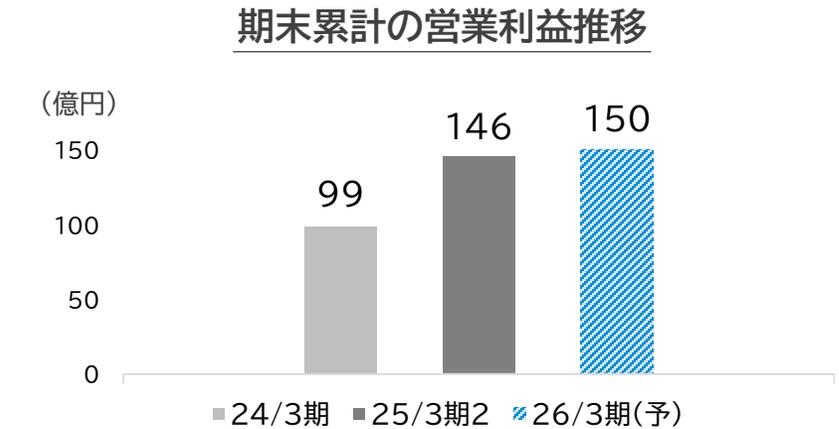
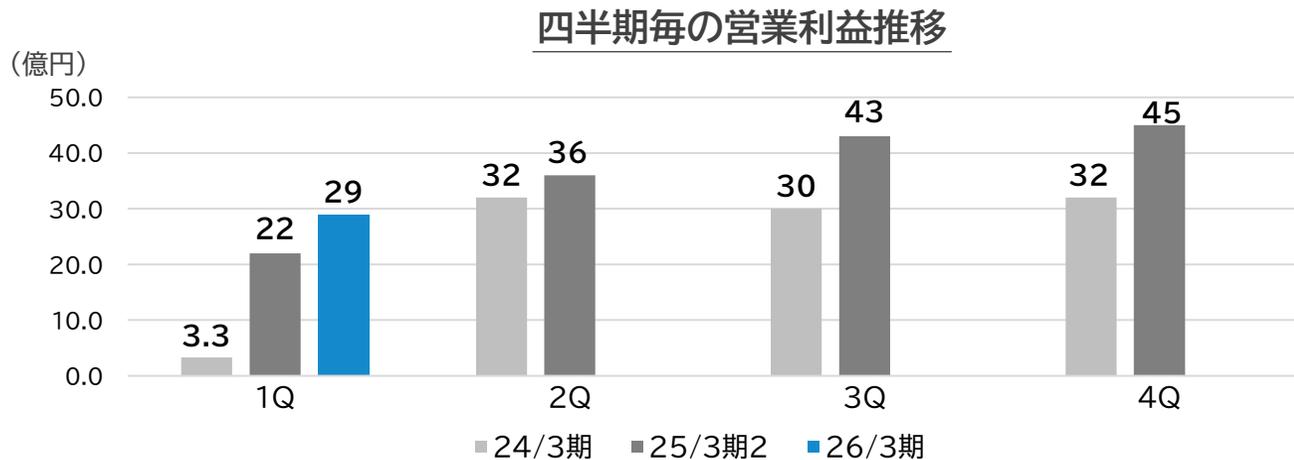
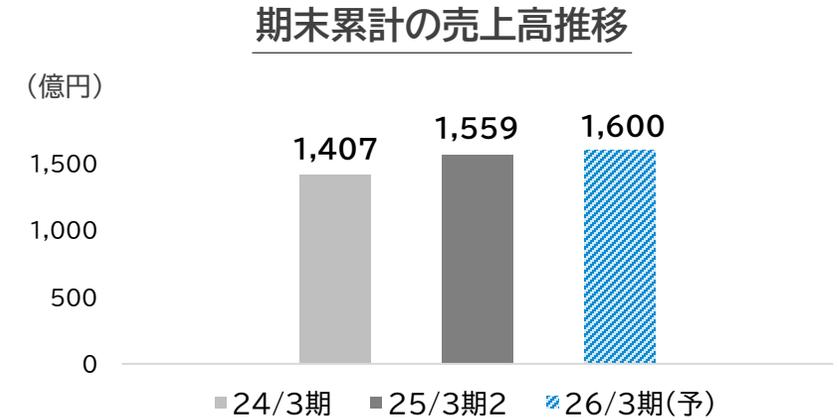
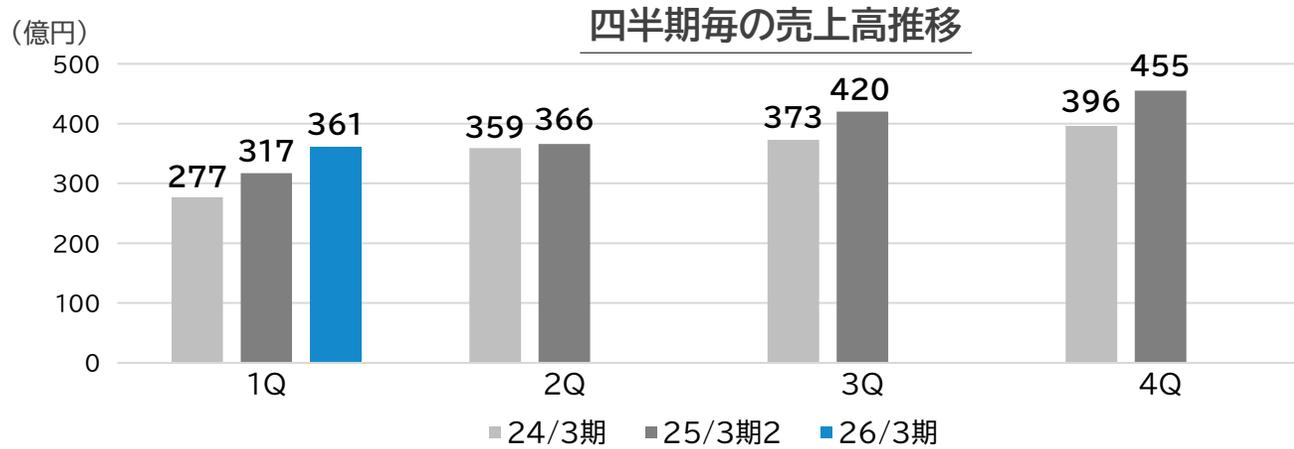
- 大都市を中心とした再開発の新築需要に加え、民間投資案件(データセンター、工場、ホテル等)や官公庁案件の需要取り込みにより商品販売事業、工事事業ともに好調に推移。増収効果と受注時採算の改善により各段階利益も第1四半期として過去最高益となった
- コア事業の空調分野、計装分野、エネルギー分野ともに伸長し、受注状況も堅調



- 売上高は、前期比+14.0%(+44億円)と二桁増収
- 旺盛な需要の中で、採算を重視した工事案件の増加、国内関係会社の堅調な業績が牽引し、営業利益は前期比32.9%増の29億円。経常利益は32億円、当期純利益も21億円と過去最高益

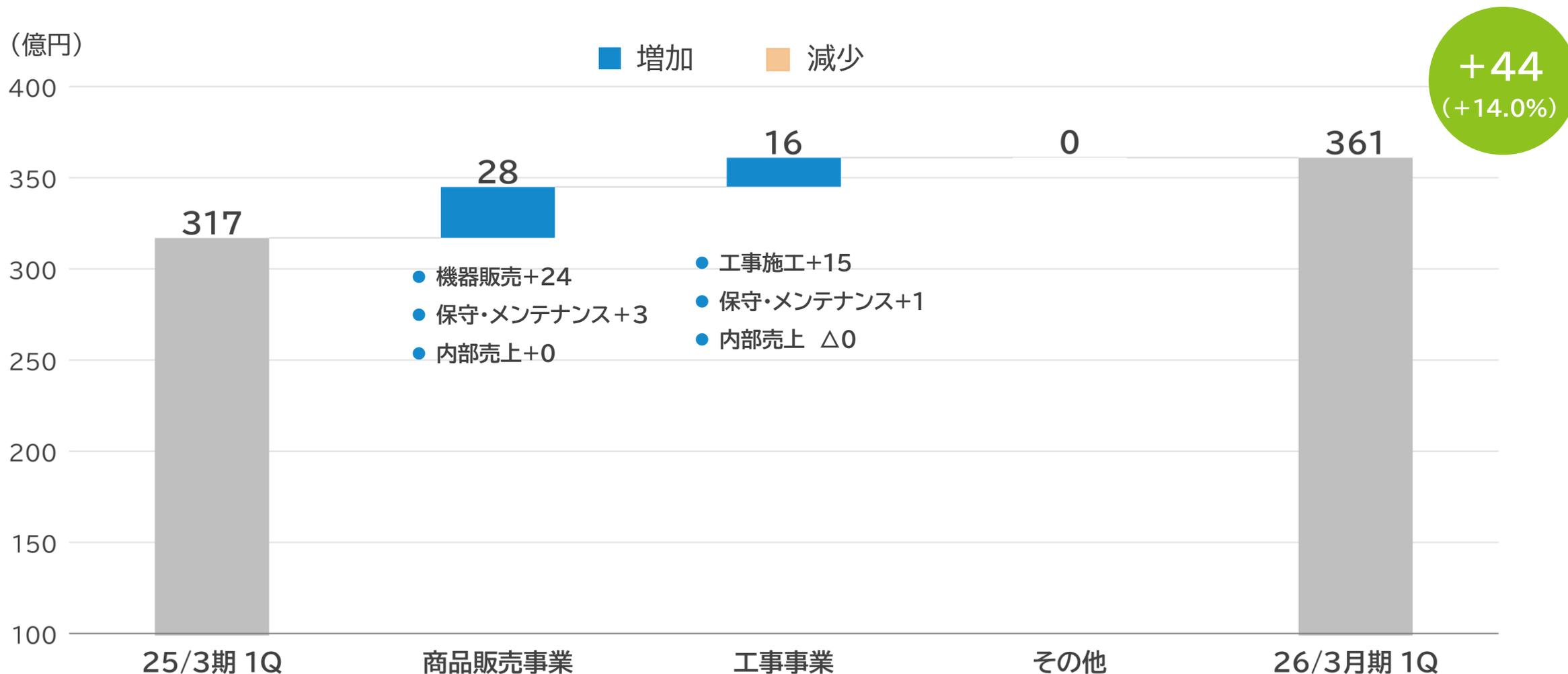
(億円)	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	2026年3月期 1Q実績	利益率 %	前期比 増減額
売上高	277	317	361	—	+44
営業利益	3.3	22	29	8.2%	+7
経常利益	5.2	26	32	9.1%	+6
親会社株主に帰属する 当期純利益	2.5	20	21	6.1%	+1

- 四半期ベースで売上高・営業利益ともに過去最高を達成
- 受注時採算の改善、稼働率が上がったことにより1Qにおいても利益計上幅が増加

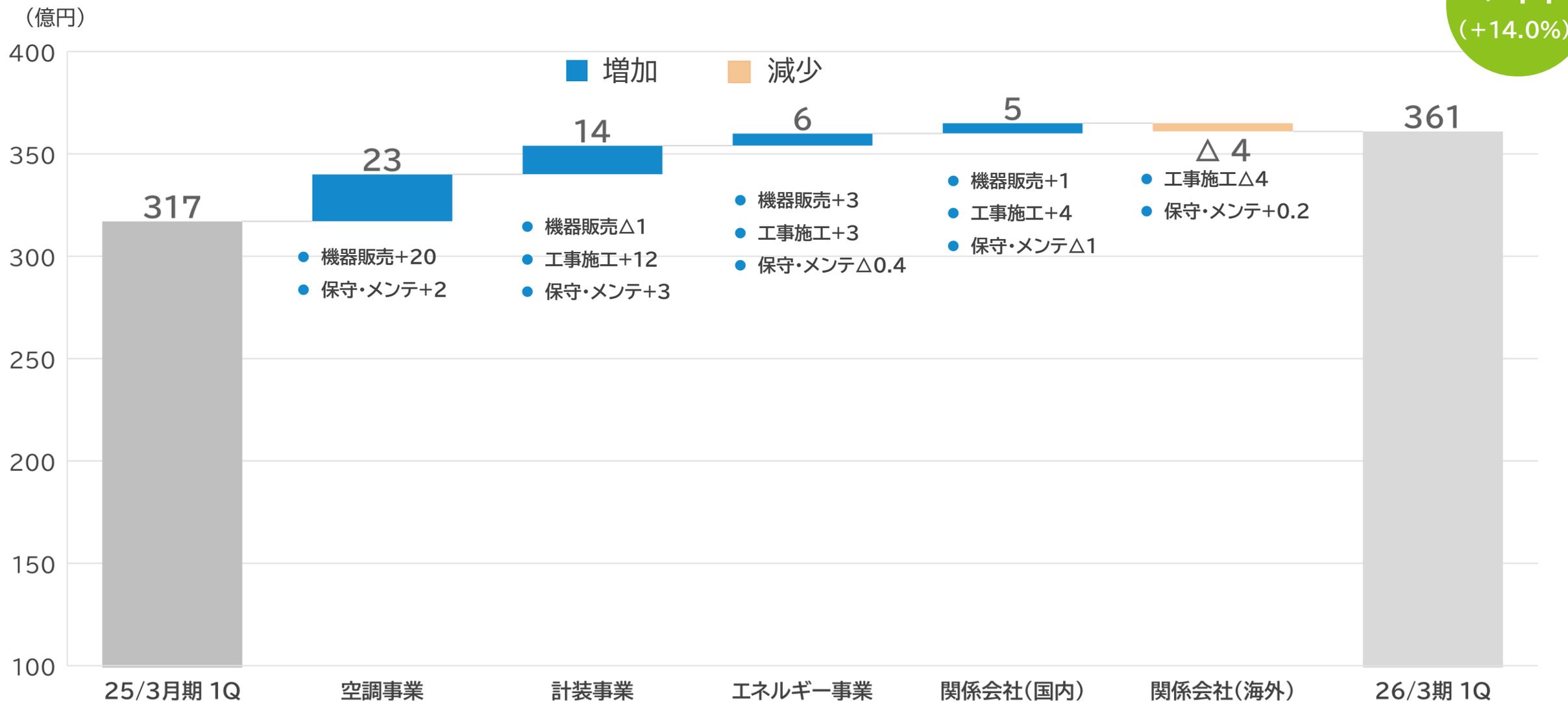


# 売上高増減要因(セグメント別)

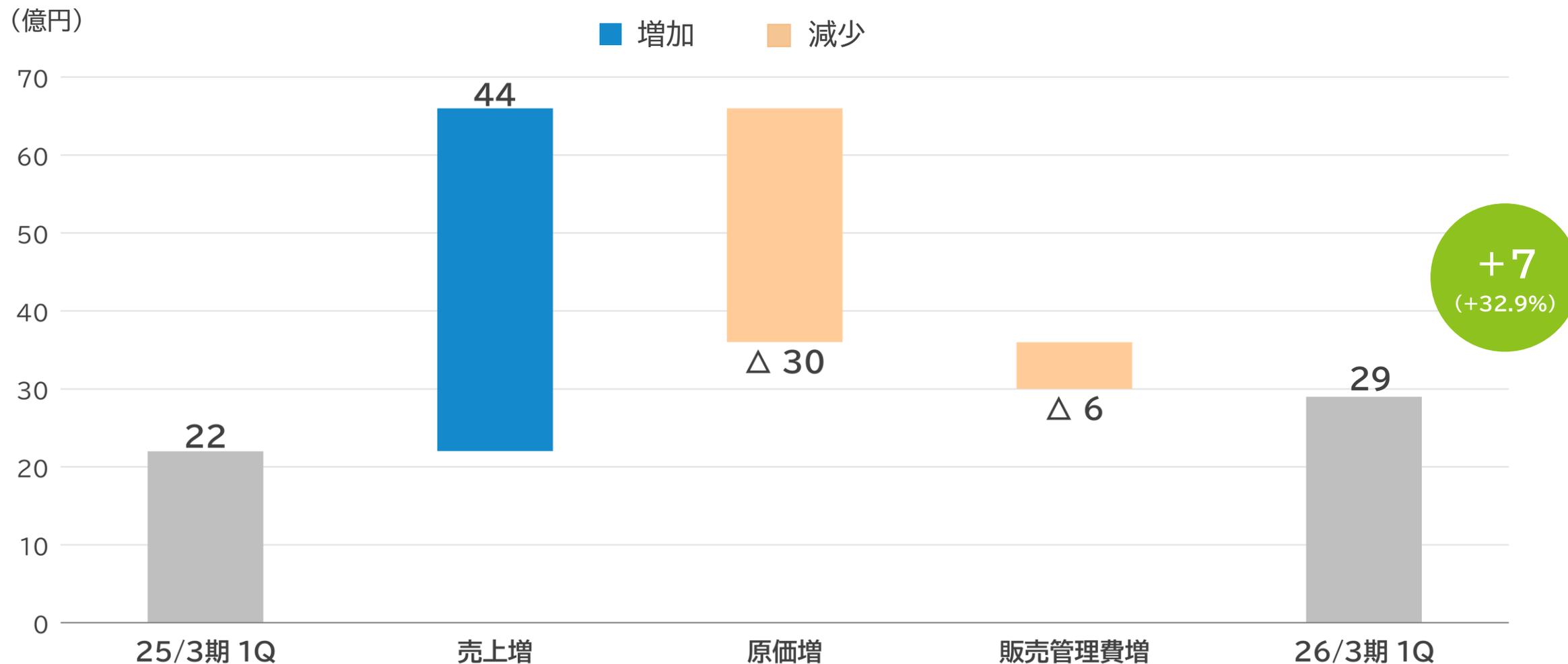
- 商品販売事業においては機器販売が増加、工事事業も堅調に推移し双方で前期比+44億円(+14.0%)の増収
- 商品販売事業、工事事業ともに保守・メンテナンスも堅調に推移



## ■ 全事業並びに国内関係会社は前期比で増収



- 売上の増加(前期比+14.0%)により、原価並びに販売管理費のコスト増加分を吸収し 前期比+7億円の増益
- 販管費においては、ベースアップ増加による人件費増があったものの、増収と売上総利益率の改善で吸収し営業増益



- 商品販売事業の機器販売、工事事業の工事施工ともに二桁の伸びとなり、全体の売上増と工事事業の伸びは売上総利益率向上に貢献
- 商品販売事業・工事事業ともに保守・メンテナンスも順調に拡大

(億円)	2025年3月期1Q	2026年3月期1Q	
	売上高	売上高	前期比%
<b>商品販売事業</b>	<b>176</b>	<b>204</b>	+15.9%
機器販売	150	174	+16.2%
保守・メンテナンス	38	41	+8.1%
内部売上	△11	△11	-
<b>工事事業</b>	<b>140</b>	<b>156</b>	+12.1%
工事施工	113	128	+13.4%
保守・メンテナンス	26	28	+6.6%
内部売上	0	△0	-

\*各セグメント売上はセグメント間の内部売上を除いた数値

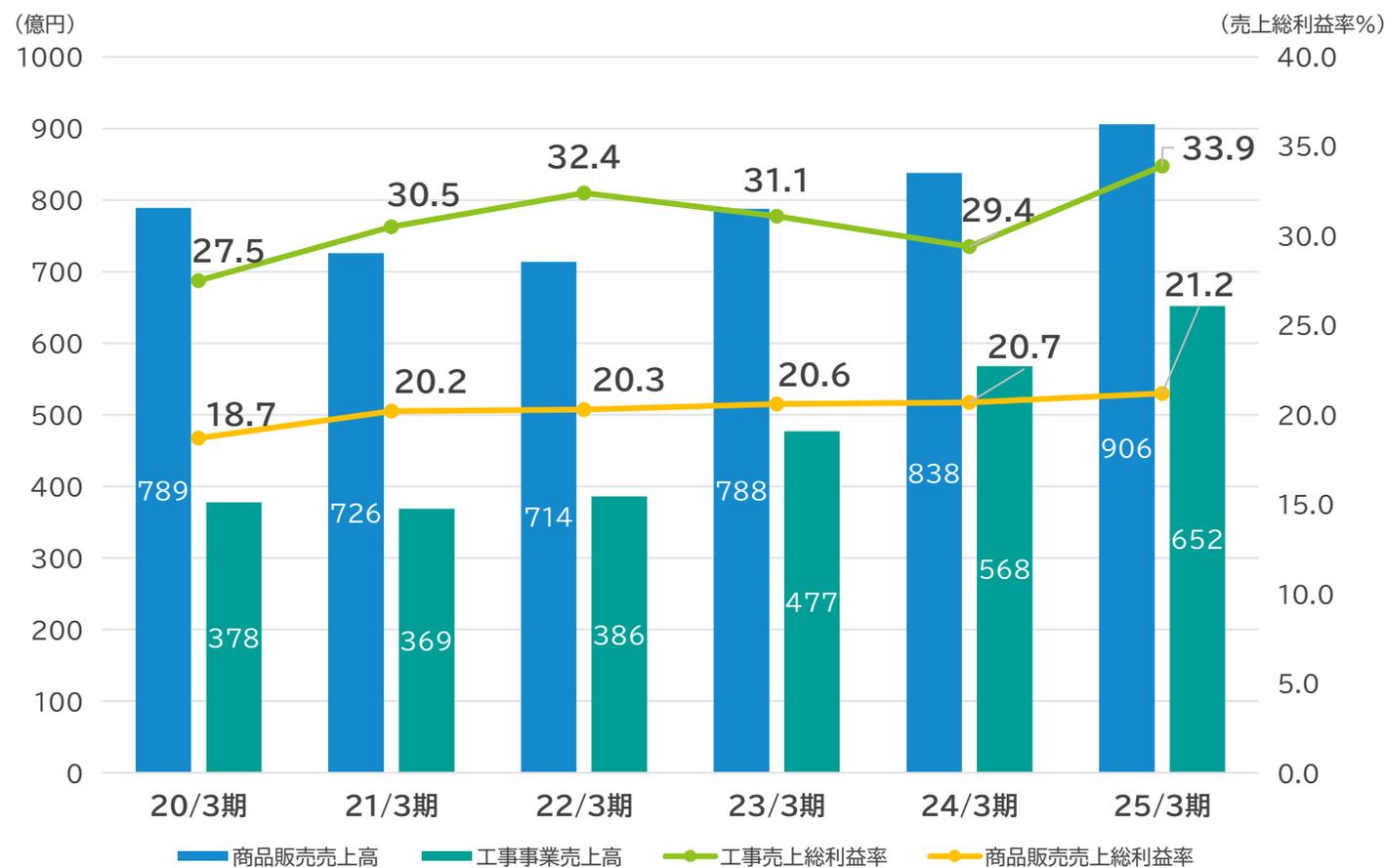
- 空調事業、計装事業、エネルギー事業が二桁の伸長
- 国内関係会社も堅調に業績を伸ばす

	2025年3月期 1Q	2026年3月期 1Q	
	売上高(億円)	売上高(億円)	前期比
<b>空調事業</b>	<b>135</b>	<b>158</b>	<b>+17.1%</b>
機器販売	128	149	+16.2%
保守・メンテナンス	6	9	+34.3%
<b>計装事業</b>	<b>52</b>	<b>66</b>	<b>+27.7%</b>
機器販売	3	2	△41.8%
工事施工	42	54	+28.6%
保守・メンテナンス	6	10	+58.8%
<b>エネルギー事業</b>	<b>32</b>	<b>38</b>	<b>+19.9%</b>
機器販売	4	7	+78.3%
工事施工	19	23	+19.2%
保守・メンテナンス	8	8	△5.0%
<b>関係会社(国内)</b>	<b>92</b>	<b>97</b>	<b>+5.5%</b>
機器販売	13	15	+13.0%
工事施工	41	45	+10.6%
保守・メンテナンス	37	36	△2.9%
<b>関係会社(海外)</b>	<b>15</b>	<b>11</b>	<b>△29.5%</b>
工事施工	10	5	△47.2%
保守・メンテナンス	5	5	+4.3%
<b>内部売上</b>	<b>△11</b>	<b>△11</b>	<b>-</b>

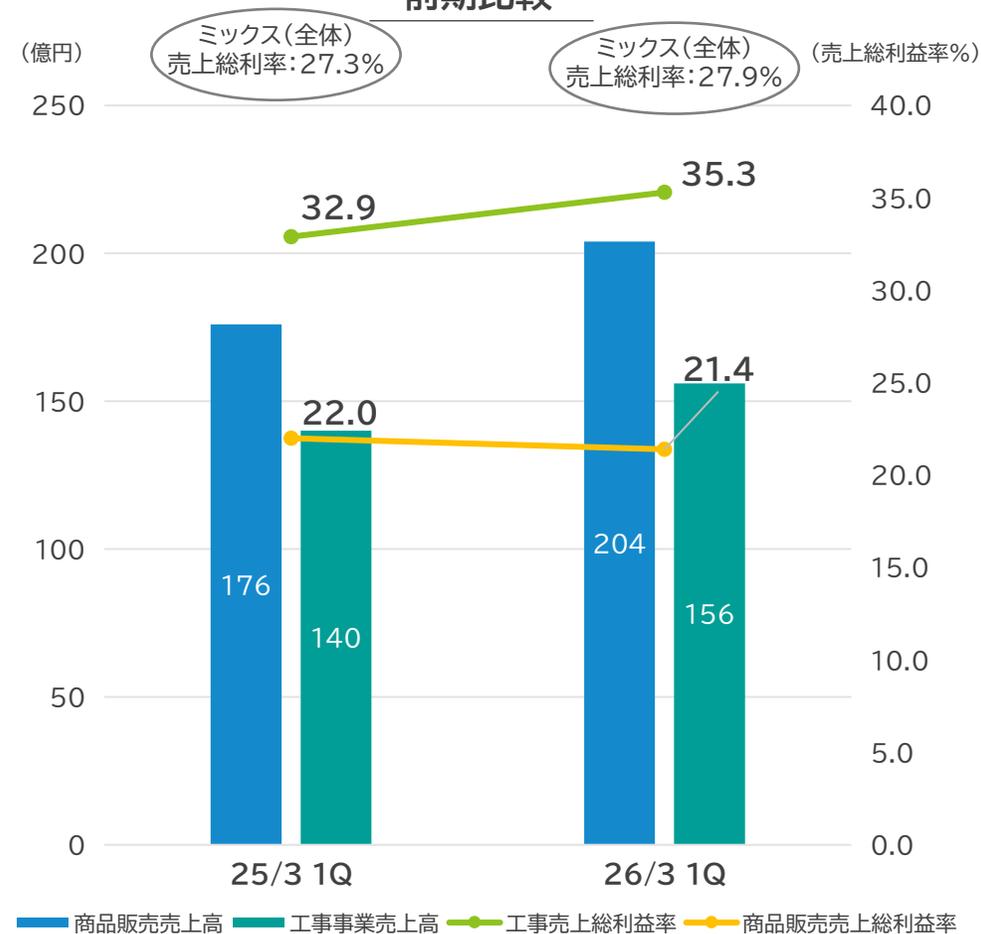
# セグメント売上高・売上総利益率推移

- 1Qの売上総利益率は27.9%となり、前期比+0.6ポイントの改善
- 商品販売事業の売上総利益率は若干前期を下回るも、工事事業の増収と売上総利益率改善が全体の売上総利益率改善に貢献

### 過去6年推移



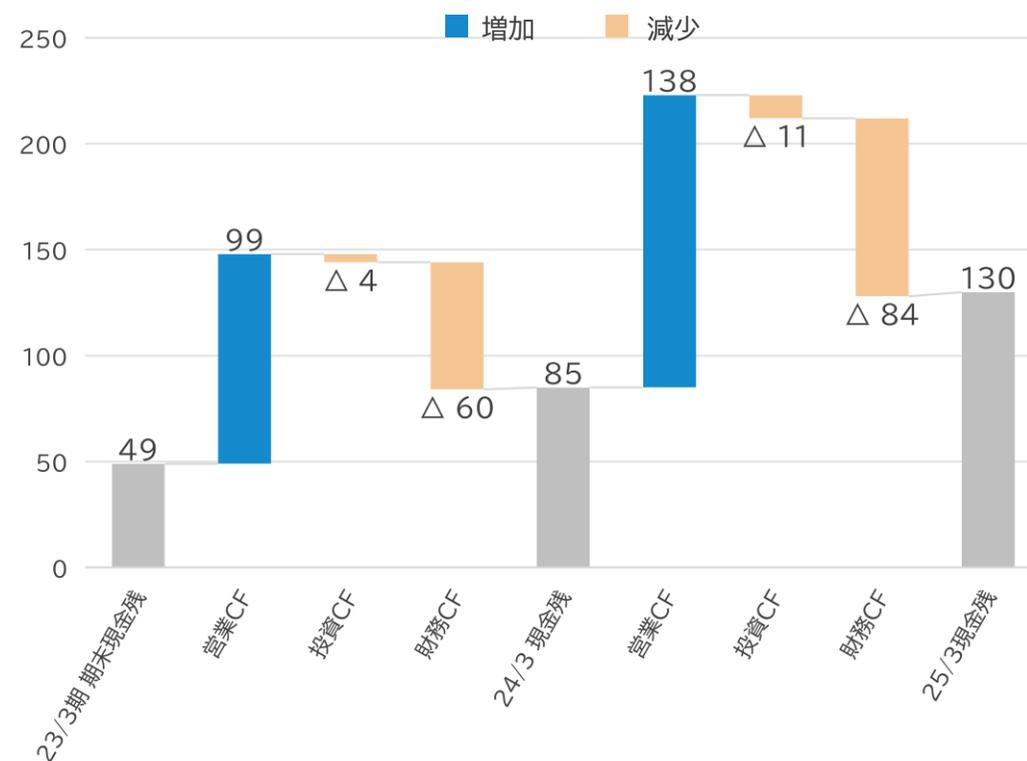
### 前期比較



# 貸借対照表 & キャッシュフロー

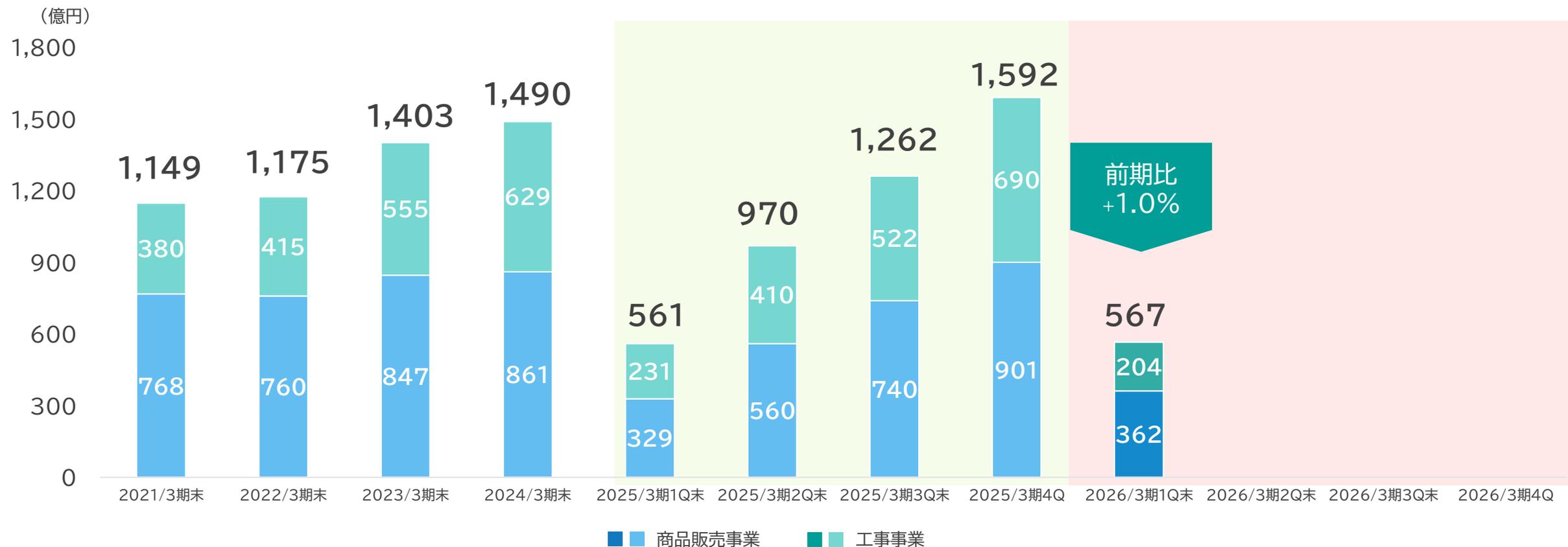
(億円)	2025年3月期	2026年3月期 1Q	増減額
<b>流動資産</b>	602	484	△118
現預金	130	101	△28
受取手形及び売掛金及び契約資産、電子記録債権	408	322	△86
棚卸資産	46	45	△4
その他	17	14	△2
<b>固定資産</b>	449	517	+68
有形固定資産	209	249	+40
無形固定資産	29	35	+6
投資その他の資産	210	232	+21
<b>総資産</b>	1,052	1,001	△50
<b>流動負債</b>	392	333	△59
支払手形及び買掛金、電子記録債務	232	160	△72
短期借入金	29	87	+57
その他	129	85	△44
<b>固定負債</b>	47	59	+12
長期借入金	8	4	△3
その他	39	54	+15
<b>純資産</b>	612	608	△3
株主資本合計	526	510	△15
その他包括利益累計等	86	98	+12
<b>負債純資産合計</b>	1,052	1,001	△51
<b>自己資本比率</b>	58.2%	60.8%	+2.6%

(億円)	2024年3月期	2025年3月期
<b>営業CF</b>	99	138
<b>投資CF</b>	△4	△11
<b>フリーCF</b>	95	127
<b>財務CF</b>	△60	△84
<b>現金等残</b>	85	130



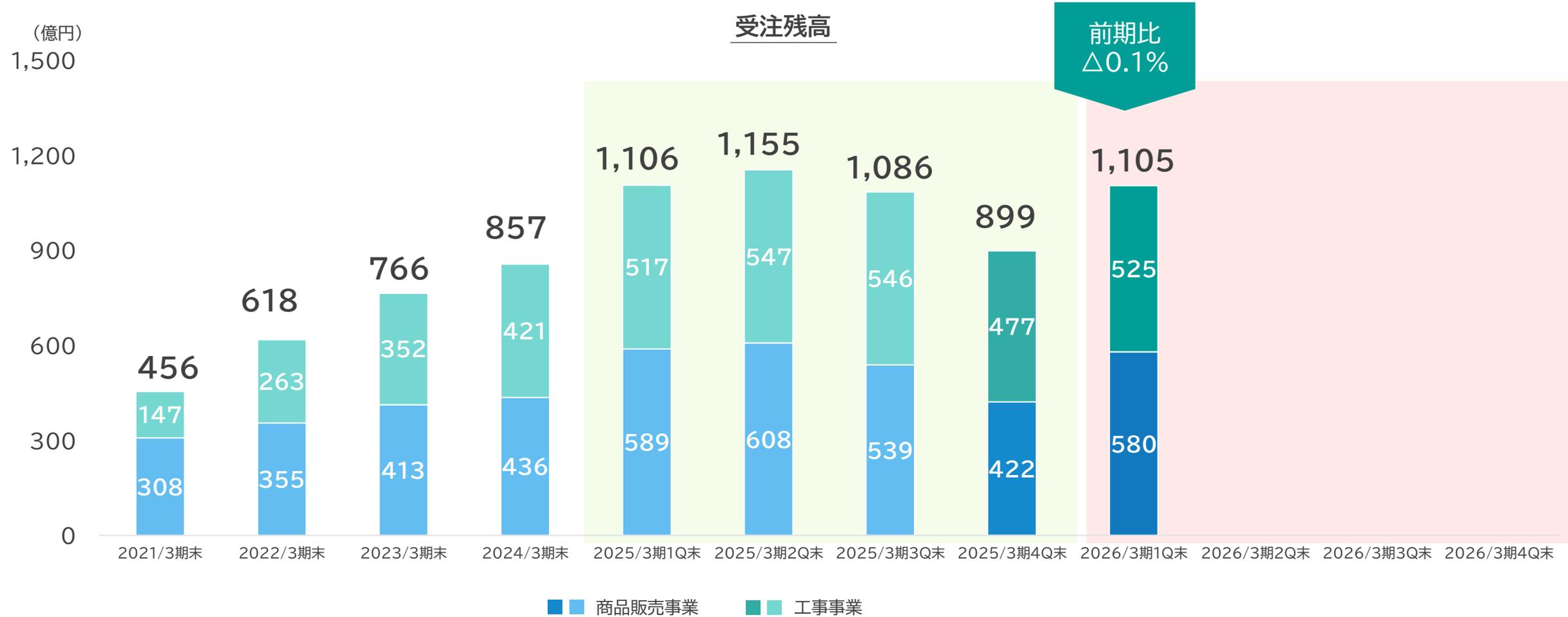
- 旺盛な需要に対し、工事キャパシティに沿った適正価格による前期並みの新規受注を獲得(前期比+1.0%)

### 受注高推移



※2022/3期より海外子会社(QA)含む

- 供給面も勘案した戦略的な受注獲得により受注残も堅調に推移(受注残は前期同等水準)
- 売上総利益率の高い工事事業の受注残が+1.6%と堅調に推移(商品販売受注は前期比△1.6%)



※2022/3期より海外子会社(QA)含む

(億円)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (修正予想)	増減率
売上高	1,559	1,600	+2.6%
営業利益	146	150	+2.1%
経常利益	155	158	+1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	111	107	△4.4%

## 【事業環境見通し】

当社グループを取り巻く建設業界は都市部を中心に大型の再開発案件が継続されるものと期待されますが、原価の上昇や物流コスト増が予想されます。また、社員のモチベーション向上や優秀な人財獲得を企図しグループとして給与水準を引き上げるため販管費の増加を見込んでおります。経営環境は不透明な状況が続くことが見込まれますが、中期経営計画にもとづく事業拡大方針の実行により、増収を目指してまいります。

# 配当政策 これまでの配当実績と当期予想



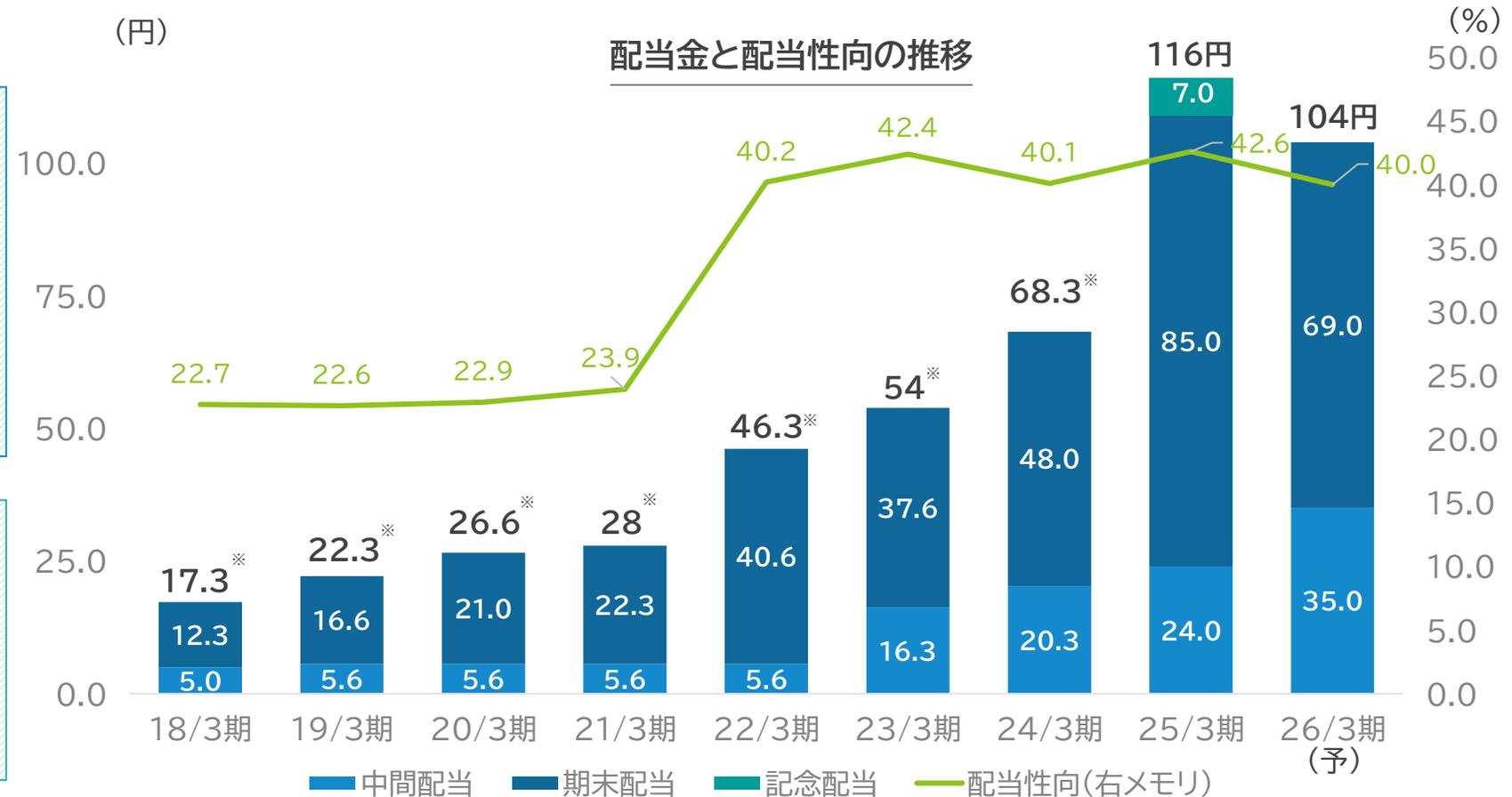
- 「連結配当性向40%を目安とする」ことを基本方針に据え2025年3月期は年間109円の配当に70周年記念配当+7円を加え、116円配当を実施。
- 2026年3月期予想は、104円を計画（配当性向：40.0%）

**利益還元方針**

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要政策と位置づけており、効果的な業務運営による収益力の向上、財務体質の強化を図りながら業績に裏付けられた成果の配分を行う

**具体的な指標**

具体的な指標として連結配当性向40%を目安におき、業績に応じた継続かつ安定的な配当を実施



※ 2024年4月1日より株式の3分割を実施しております。過去の配当金につきましては、分割後の株式数にて算出しております。

- 当社の想定する株主資本コストは、長期金利上昇と投資家の期待リターンも踏まえ、7~8%程度と認識
- 直近5年のROEは毎年10%以上で推移、エクイティスプレッドはプラスの状態を維持
- 政策保有株を連結純資産の20%以下へ新たに目標設定

## 主要財務指標

自己資本比率	50%前後
PBR	1倍以上
ROE	12%以上

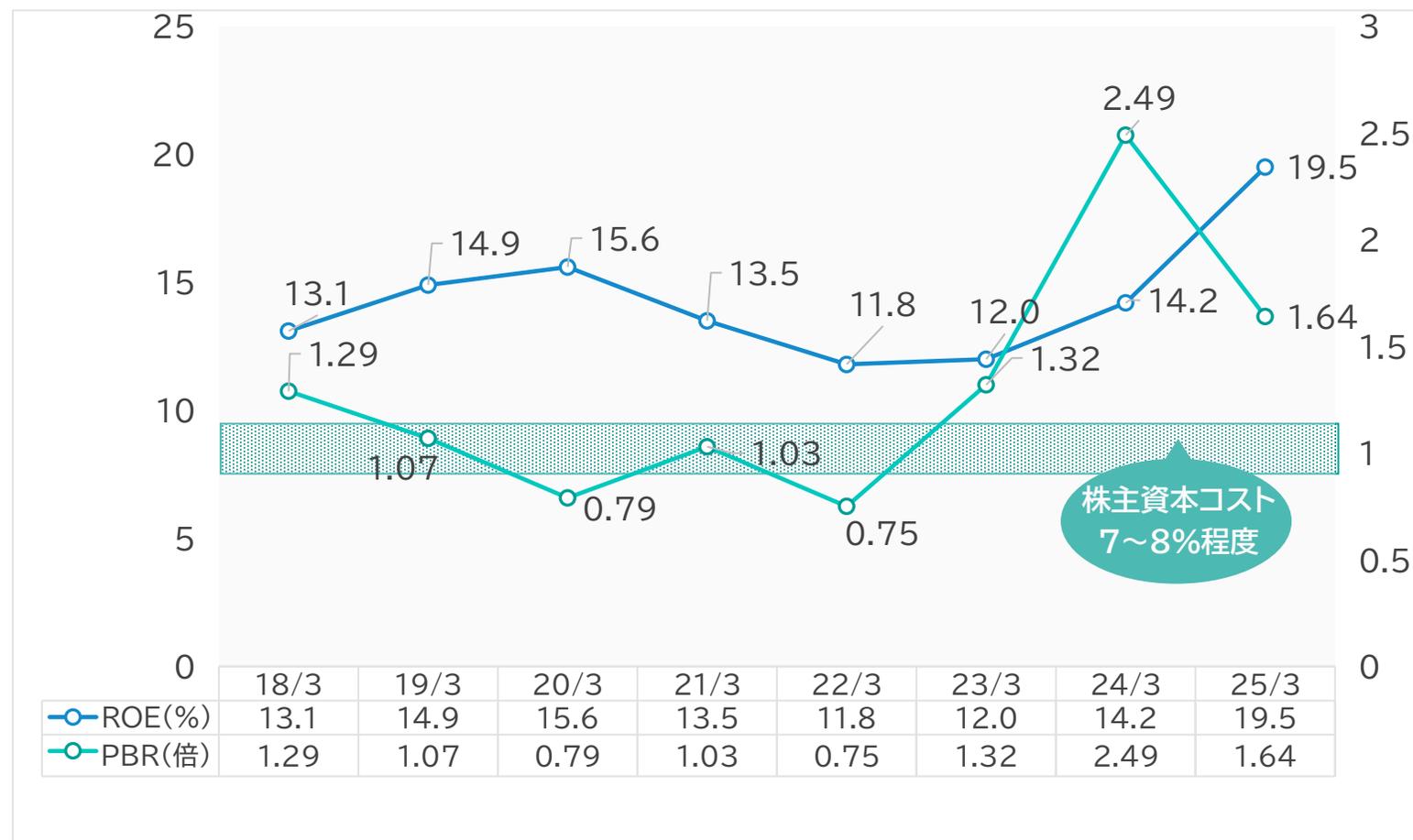
株主資本  
コスト



ROE

PBR

安定的かつ継続的に  
1倍以上を維持





70周年記念サイト

<https://www.totech.co.jp/70th>



新聞紙面広告(7月7日)

東テックグループキャラクター  
「ここちい」の策定



70周年記念式典  
(東京・大阪・福岡)



(7月18日 ホテルオークラ東京)

# < APPENDIX >

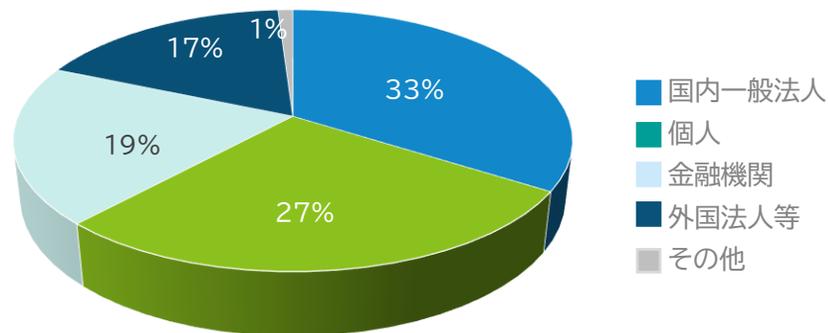
商号	東テック株式会社 (東証プライム上場:9960) TOTECH CORPORATION
設立	1955年7月6日
事業内容	空調等設備機器販売事業、計装事業、エネルギー事業等
本社所在地	東京都中央区日本橋本町3-11-11
資本金	1,857百万円 (株主数 9,087名) (2025年3月31日現在)
決算期	3月31日
従業員数	2,648名 (連結) 1,089名(単独) (2025年3月31日現在)
役員	取締役東テックグループ会長 草野 和幸 取締役会長 長尾 克己 代表取締役社長 小山 馨 取締役 斎藤 政賢、取締役 宇佐美 敦子 取締役監査等委員 中溝 敏郎、取締役監査等委員 荒田 和人、取締役監査等委員 久保田 征良 * 監査等委員会設置会社
子会社(連結)	国内子会社7社、海外子会社6社 (2025年3月31日現在)



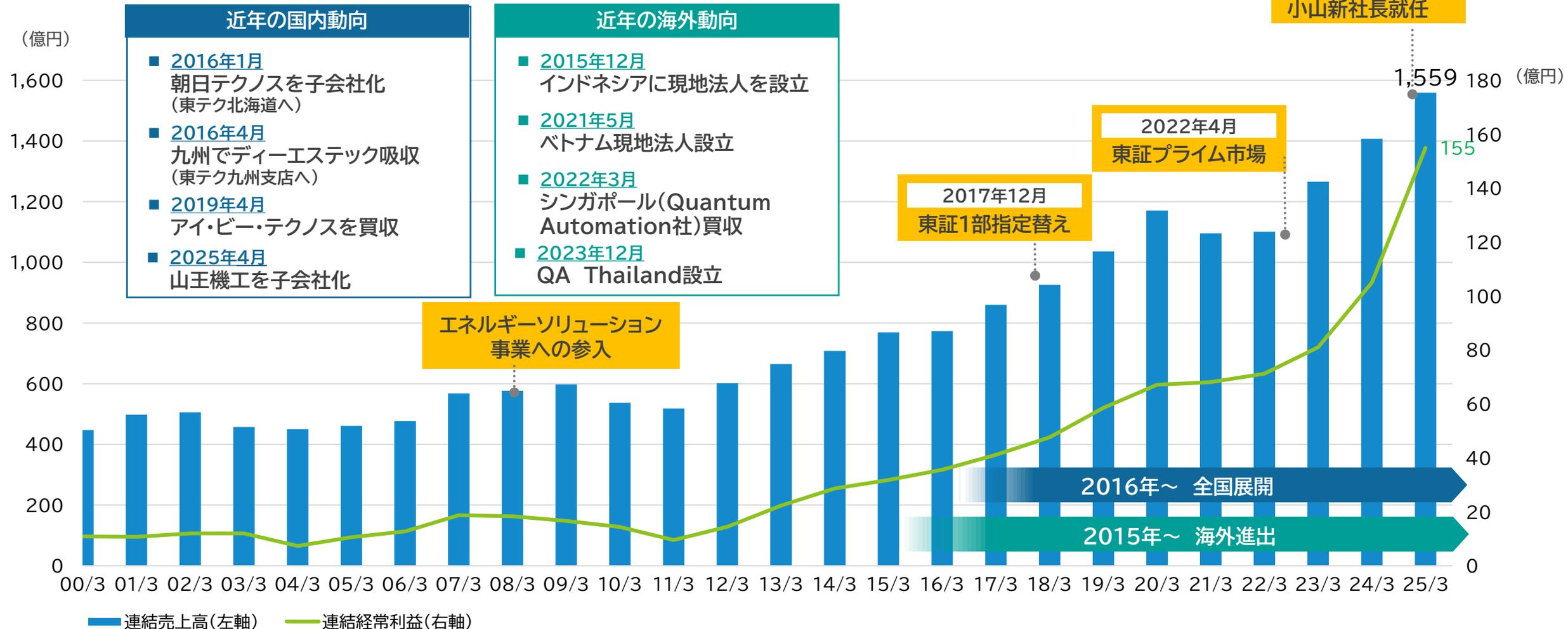
代表取締役社長 小山 馨

1978年4月 当社入社  
 2001年4月 当社大阪支店TAシステム営業部長  
 2010年4月 当社大阪支店長  
 2016年4月 当社上席執行役員大阪支店長  
 2018年6月 当社取締役計装事業統括部長  
 2019年4月 当社取締役常務執行役員計装事業統括部長  
 2023年4月 当社取締役専務執行役員技術本部長  
 兼計装事業統括部長  
 2025年4月 代表取締役社長に就任

2025/3末株主構成(%)  
株主数:9,087名

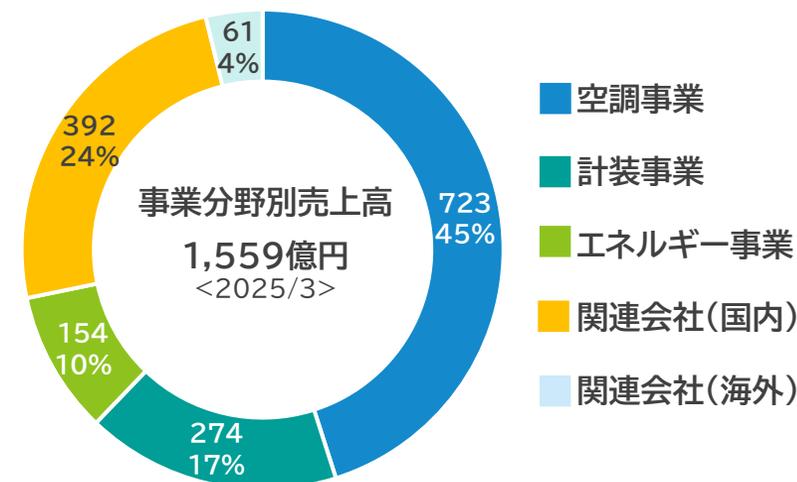
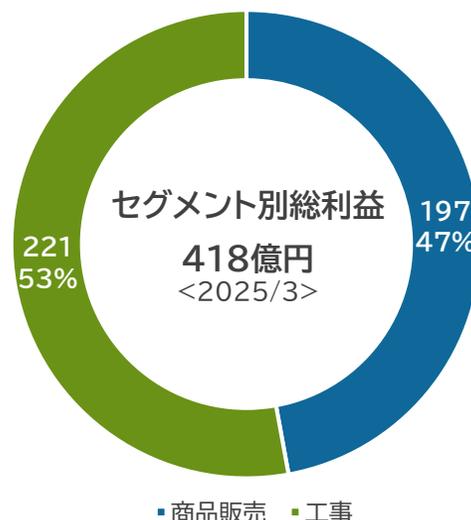
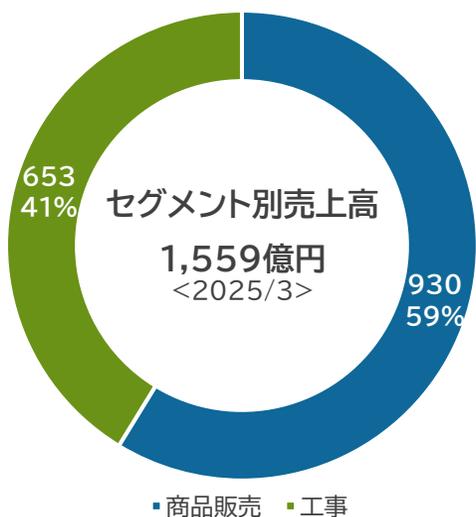


- 2025年7月、当社は創立70周年を迎えました。オーガニック成長に加え、M&A(国内外)による増収・増益を推進します
- 2025年4月1日より、新社長として小山 馨が就任



- 商品販売、工事セグメントの中で、空調事業、計装事業、エネルギー事業を柱として事業活動を行う
- グループ全体で、商品販売と計装等の工事施工のパッケージ化に加え、保守・メンテナンスも含めた、ワンストップサービスの提供が可能

セグメント:商品販売、工事		
空調事業	計装事業	エネルギー事業
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業務用空調機器等の仕入販売、設置、保守・メンテナンス業務等</li> <li>● ダイキン工業(株)業務用空調機器の国内大手販売代理店</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 計装機器(ビルオートメーション/管理システム)等の設計・施工、仕入販売、工事、保守・メンテナンス業務等</li> <li>● アズビル(株)の大手特約店</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 省エネ・創エネ機器(太陽光パネル、蓄電池)、発電機等の仕入販売、設置、保守・メンテナンス業務等</li> <li>● エネルギーソリューション(ESCO事業)等</li> </ul>



## PURPOSE

東テックの存在意義

東テックグループはこころ豊かな快適環境を創造します

経済性や利便性だけでなく、その先にあるこころの豊かさを求めていくこと。  
それがわたしたちの使命です。

### 第一次中期経営計画

FY2023~FY2025

売上高 : 1,600億円\*

経常利益 : 158億円\*

\*上方修正値を反映(2025年5月15日)

人にこころよい

挑戦・失敗受容文化の醸成

### ■ 長期ビジョン スローガン

こころよい、をその先へ。

人に、社会に、地球に、こころよい。

そんな新しい時代の「こころよさ」を

技術革新や社会構造の変化を捉え追求する、

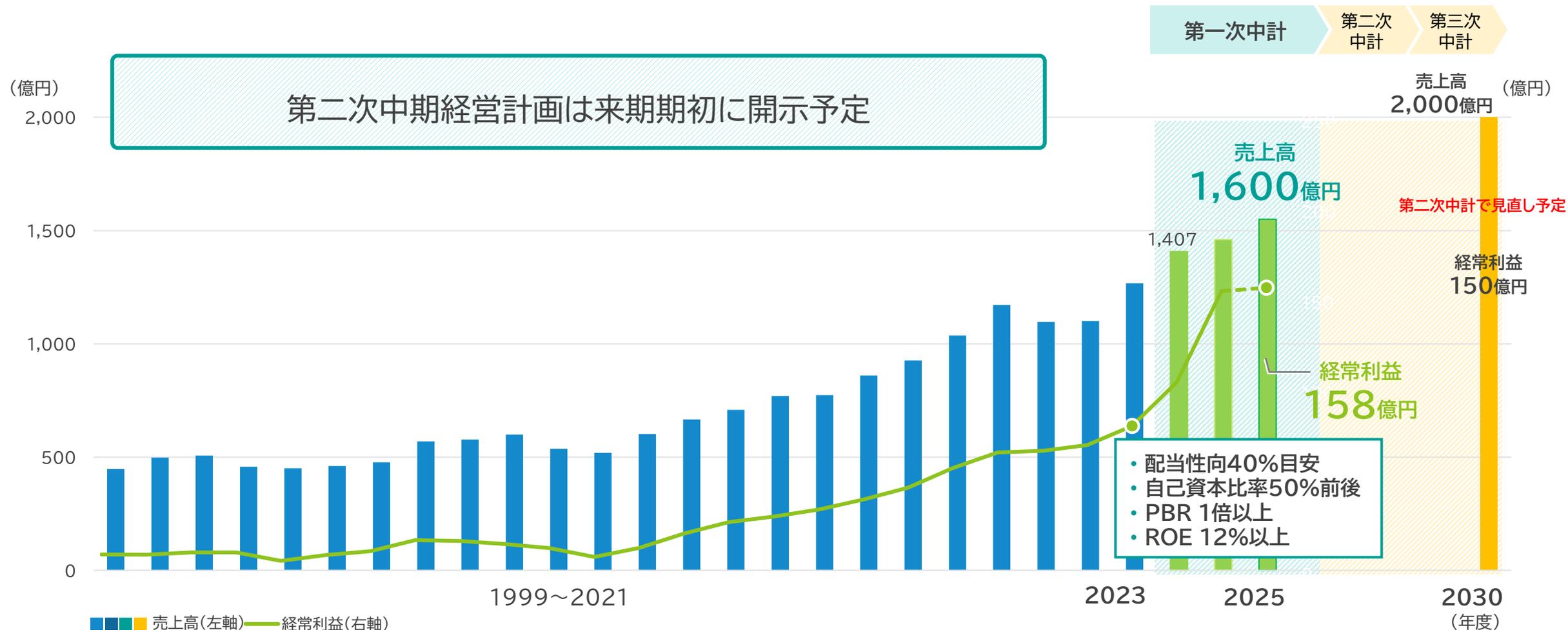
一歩先の未来の快適環境を創造できるグループを

わたしたちはめざします。

# 東テックグループの中長期成長目標



中長期目標として、2030年度に売上高2,000億円、経常利益150億円、第一次中期経営計画として、2025年度に「人にこちよい」経営を実現し、売上高1,550億円、経常利益120億円を目標とした結果、1年前倒しで達成。今回(2025年5月15日)、売上高1,600億円、経常利益158億円に目標を上方修正



第一次中期経営計画では、「人にこちよい」企業グループ実現を目指し、社会的価値および経済的価値の創造を戦略的に進めます。

## 第一次中計骨子

## 「人にこちよい」(挑戦・失敗受容風土の醸成)



戦略骨子	社会的価値の創造	経済的価値の創造
1 人財への投資	◎	◎
2 ESG経営	◎	
3 コア事業の強化		◎
4 海外事業の拡大		◎

### ③ コア事業の強化

幅広いソリューションをトータルで提供できる東テックグループの総合力をさらに強化し、収益力・成長力を高めていきます。



#### トータルソリューションプランナーとしての総合力

提案力のさらなる強化

商品・サービス力の強化

人財強化・業務効率化



空調 × 計装 × エネルギー × 保守・メンテナンス

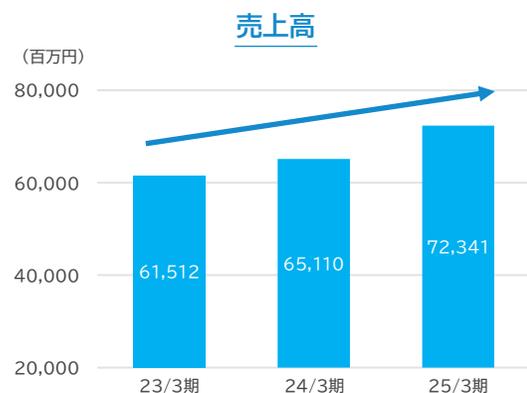
## 国内市場環境

- 大都市を中心とした再開発案件需要
- 工場 / データセンター等による民間投資による需要
- 省エネルギー / カーボンニュートラルなどに関するソリューションへの需要

全事業で市場ニーズに捉えた活動を行い実績を積上げ中  
(コア事業の拡大に寄与)

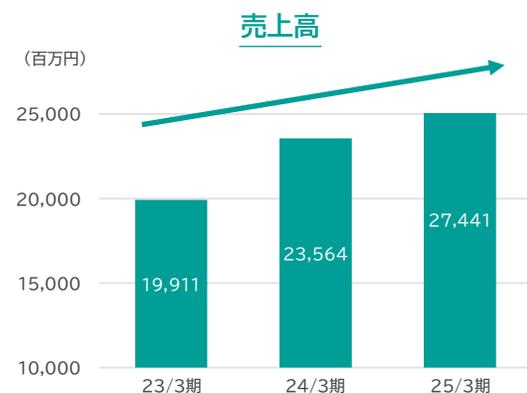
### 空調事業

- 事業部連携によるオール東テック商材での受注活動
- 付加価値の提供拡大



### 計装事業

- ソリューション事業の拡大
- 保守・サービス事業の拡大



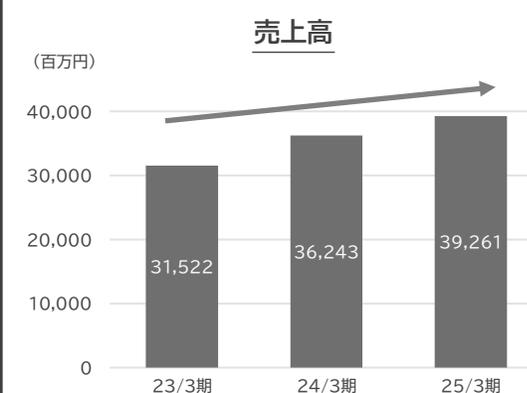
### エネルギー事業

- 省エネルギーソリューション提案、太陽光+蓄電池ビジネスの強化
- 取扱い商材の拡大



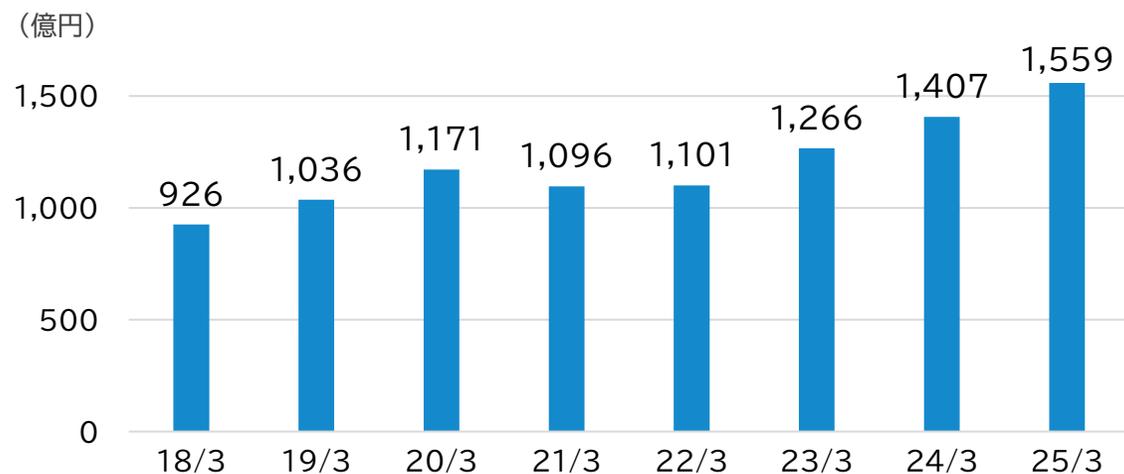
### 国内関係会社

- 保守・メンテナンス提案拡大 (日本ビルコン)
- データセンター・外資系企業へ 拡販促進(アイ・ビー・テクノス)
- トータルソリューション拡大 (東テック北海道)

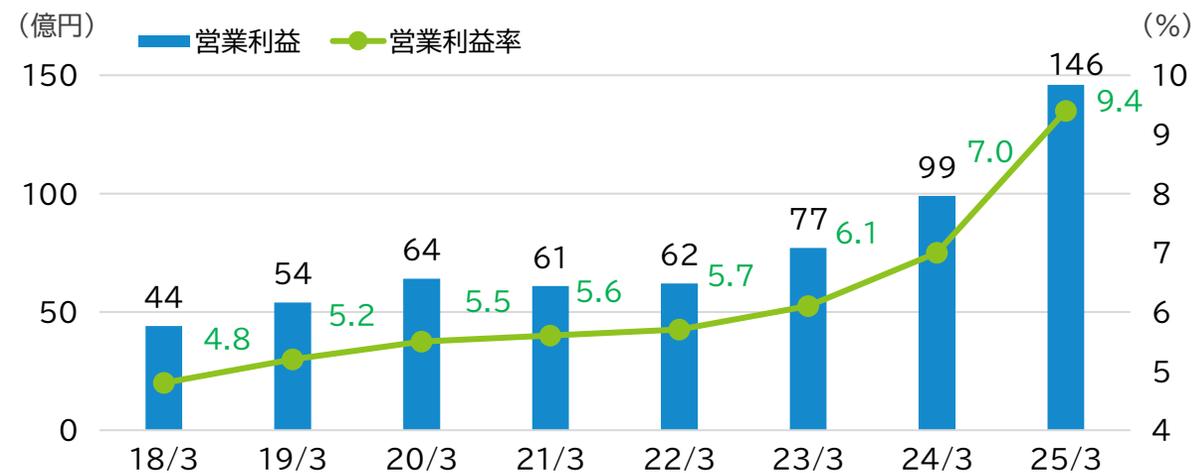


<連結>

## 売上高



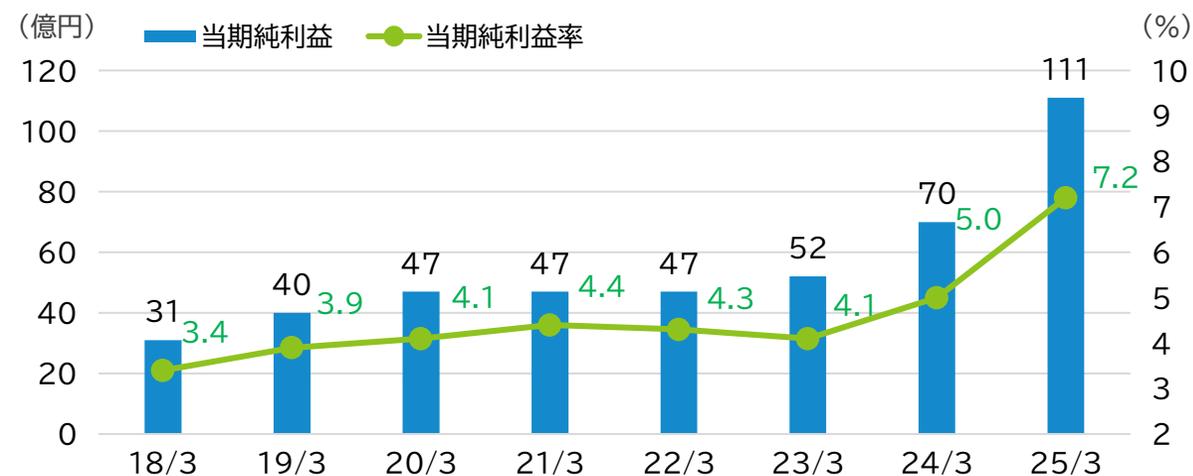
## 営業利益



## 経常利益

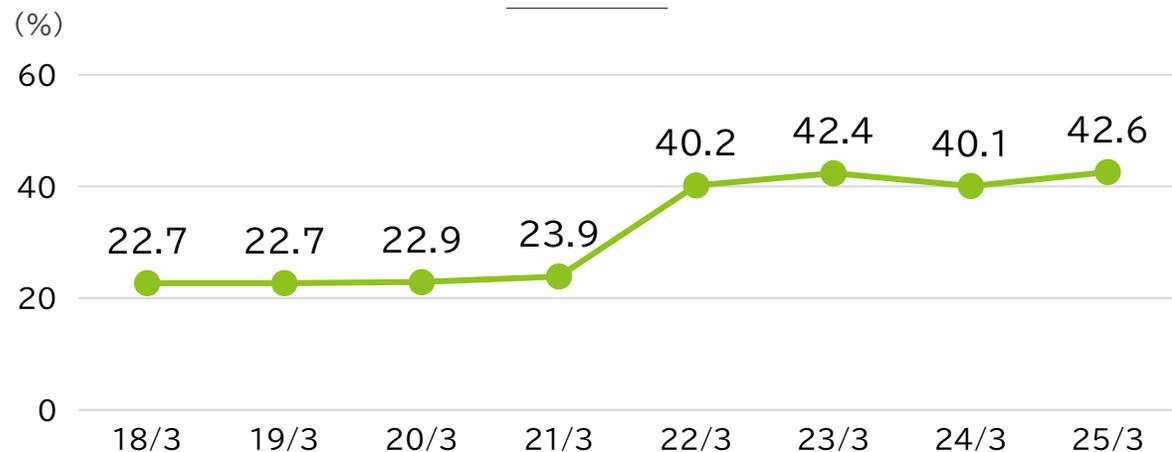


## 当期純利益

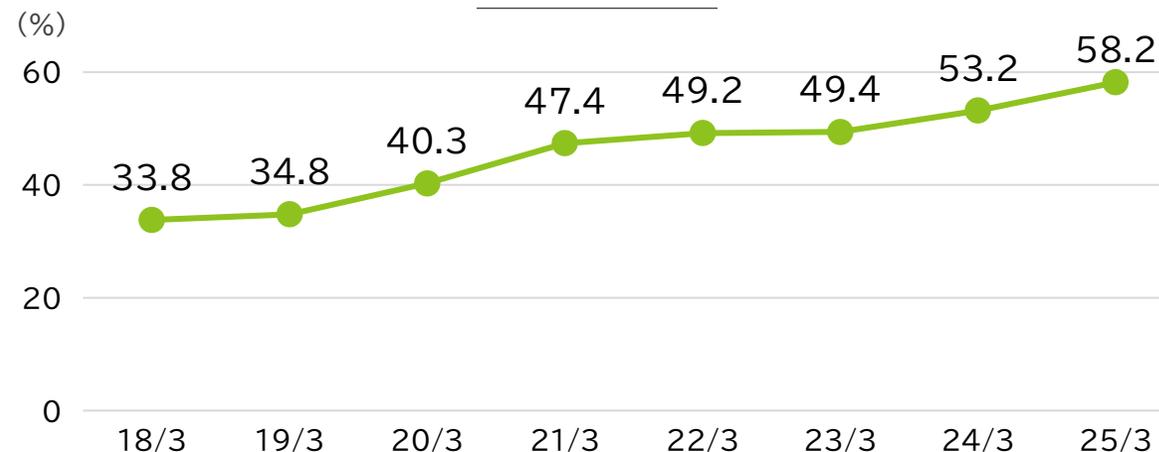


<連結>

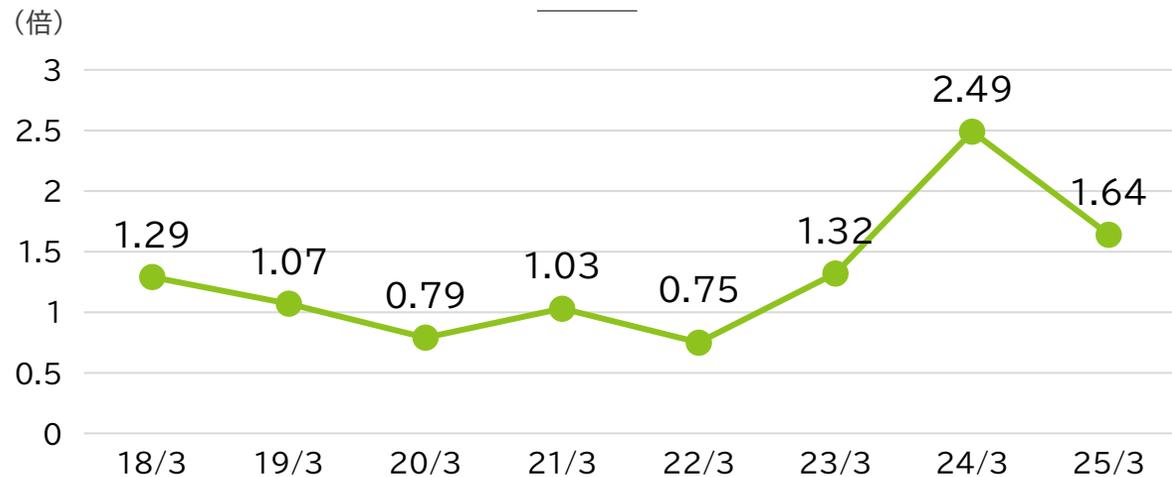
配当性向



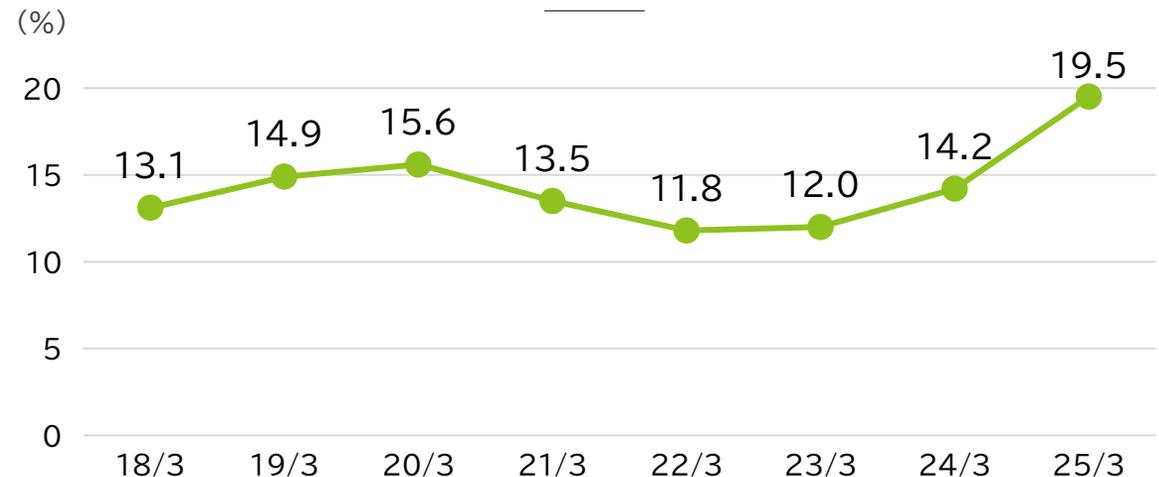
自己資本比率



PBR



ROE



「持続可能な社会の実現への貢献」に向け、マテリアリティ(重要課題)を追求

マテリアリティ	アクションプラン	対応するSDGs
 <p><b>地球にこちよい</b> 持続可能な脱炭素社会の実現とそこに暮らす人々の快適さの両立を目指す</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>省エネルギー化の推進</li> <li>再生可能エネルギーの普及</li> <li>資源の再生、適切な処理</li> <li>事業活動における環境負荷の低減</li> </ul>	
 <p><b>社会にこちよい</b> レジリエントな社会を実現する安心安全で快適な空間づくりを目指す</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>安心安全で高品質な空間づくり</li> <li>建物・設備の性能維持、長寿命化</li> </ul>	
 <p><b>人にこちよい</b> 多様な人材が集まり活躍できる企業グループを目指す</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>あらゆる人材の活躍と生産性向上</li> <li>品質・技術力の向上</li> <li>安全と健康の維持向上</li> </ul>	
 <p><b>健全な経営基盤の強化</b> 社会およびステークホルダーの皆様からの期待に応え、信頼される企業グループを目指す</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コーポレート・ガバナンスの強化</li> <li>コンプライアンス遵守</li> <li>ステークホルダーとの対話</li> </ul>	

➡ 取り組みの成果は、当社「サステナビリティ」サイトに掲載

## 【免責事項】

※本資料に記載している業績予想、計画値、見通し等将来に関する情報は、本資料の公表日現在において当社が入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因によって大きく異なった結果となる可能性があります。従いまして、本資料のみに依拠した投資判断は、くれぐれもお控えくださいますようお願いいたします。

※本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

※本資料は金融商品取引法上の法定開示書類ではなく、その情報の正確性や完全性を保証するものではありません。

※本資料は、投資者の皆さまへの情報提供を目的として作成しており、投資の勧誘を目的としたものではありません。

## 【お問い合わせ先】

経営戦略本部 広報・IRグループ

MAIL:ir@totech.co.jp